

**Atelier sur les accords d'achat
d'énergie
Bamako, Mali
28-30 juillet 2004**

Kim Wissman
Directeur Adjoint
Département des services publics
Commission des services publics de l'Ohio

SIX QUESTIONS ESSENTIELLES

- Comparabilité
- Évaluations du transport
- Offres au prix coûtant majoré
- Durées inégales
- Solvabilité
- Pénalité de bilan

Pourquoi des sollicitations compétitives ???

- Rôle central en vue d'obtenir le meilleur accord possible pour les clients
- Au niveau de l'État, elles constituent une norme de prudence moderne
- Au niveau fédéral, elles satisfont aux exigences nécessaires pour prévenir les abus des sociétés affiliées

COMMISSIONS DE RÉGULATION DE L'ÉTAT

- Prix
- Risque
- Fiabilité

Production – Disponibilité physique

Transport – Pouvoir assurer le service

- Performance environnementale

Examen de la prudence

- Un processus de prise de décision raisonnable où toutes les possibilités sont évaluées de façon équitable et comparable avec tous les informations et faits connus et devraient avoir été connus à l'époque.
- Pas pour juger la décision favorable ou non, mais plutôt un processus logique, y compris tout ce qui précède

Biais des sociétés affiliées

- S'assurer que le processus de sollicitation ne favorisait pas la société affiliée
- L'analyse des offres ou réponses ne favorisait pas la société affiliée, et
- La société affiliée a été choisie sur la base d'une combinaison raisonnable du prix et des facteurs non tarifaires

Assurer une sollicitation crédible

- Processus de collaboration
- Tierce partie indépendante assurant le contrôle

Processus de collaboration

S'efforcer de parvenir à un consensus total sur la plupart des questions

- Quantité d'énergie
- Type d'énergie
- Critères d'évaluation

Trois étapes clés du processus de collaboration

- Société locale soumet les approches proposées
- Série de réunions(coordonnées par la Commission) permettant une contribution importante de la partie prenante
- Résolution rapide des questions en suspens par la Commission de l'État

Huit mesures recommandées

1. Contrôleur indépendant choisi par la commission
2. Présentation des besoins de ressources prévisibles par la société
3. Réunion de collaboration de plusieurs jours pour une discussion ouverte entre les participants du marché. Personnel et société déterminent la quantité et les types de produits à solliciter

Huit mesures recommandées (suite)

4. En cas de consensus, la phase des besoins de ressources est terminée ; si non, le contrôleur ou le personnel soumet un rapport à la commission avec des recommandations, les participants font des commentaires, la commission apporte des solutions rapides
5. La société soumet le paquet de projets au titre de la sollicitation

Huit mesures recommandées (suite)

6. Une autre réunion de plusieurs jours pour examiner les qualifications du soumissionnaire, les conditions d'un AAE typique, les techniques et critères d'évaluation des offres, etc.
7. En cas de consensus, la demande pour la phase de propositions est terminée ; si non, le contrôleur ou le personnel soumet un rapport à la commission avec des recommandations, les participants font des commentaires, la commission apporte des solutions rapides.

Huit mesures recommandées (suite)

8. Etablissement de la demande de propositions. Responsabilité de la société locale consiste à choisir le(s) gagnant(s) ; cependant, le contrôleur indépendant a pleinement accès à toutes les communications pendant le processus.

Quelques précautions

- Prêter attention aux litiges et retards
- Limiter le temps pour les objections
- Limiter le champ d'application des objections
- S'efforcer d'assurer la clarté et la certitude tôt au début du processus

Contrôleur de tierce partie indépendant

- Facilitation
- Crédibilité

Contrôleur de tierce partie indépendant

- Couche d'examen supplémentaire
- Expertise technique
- Juste et impartial

Contrôleur de tierce partie indépendant

Décision de recourir à un contrôleur indépendant :

- Désir d'aider le personnel de la commission de régulation de l'État en lui apportant une assistance logistique et technique
- Chaque fois qu'une option de société affiliée ou de société autonome participe à la sollicitation
- Évaluation de la nécessité de renforcer la confiance entre les parties prenantes

CHOIX D'UNE SOLLICITATION

Format et type de produit

- Demande de propositions (RFP)
- Vente aux enchères fondée uniquement sur le prix

RFP

- Assurent la variété : taille de la capacité, dates de démarrage, durée du mandat, structure de prix, gestion de la demande, renouvelable, etc.
- Permettent aux fournisseurs concurrentiels d'assurer la production dans les mêmes conditions que la société appliquerait à sa propre production, assurant les comparaisons .
- Offrent davantage de choix concurrentiels

RFP

La difficulté accrue de la comparaison des propositions constitue un inconvénient potentiel pour la RFP lorsqu'on assure une souplesse accrue :

- ❑ Entraîne des comparaisons moins transparentes ;
- ❑ Plus de discrétion ; et
- ❑ Décisions potentiellement plus subjectives.

Vente aux enchères fondées uniquement sur le prix

- Gagnants choisis uniquement sur la base du prix
- Tous les facteurs non tarifaires sont réglés à l'avance
- Séries multiples d'offres de prix

La vente aux enchères descendantes a été largement acceptée, en vertu de laquelle le commissaire-priseur annonce les prix par ordre décroissant jusqu'à ce que l'on parvienne à un prix auquel l'offre d'énergie est proposée et qui suffit tout juste pour la charge.

RFP fondée uniquement sur le prix contre vente aux enchères fondée uniquement sur le prix

- Vente aux enchères descendantes, séries multiples d'offres de prix, cependant TOUTES les offres gagnantes font l'objet d'un prix uniforme.
- RFP fondée uniquement sur le prix, les soumissionnaires soumettent une offre de prix et les gagnants se voient payer le prix de l'offre.

Avantages de l'approche fondée uniquement sur le prix

- Transparence grâce au règlement de toutes les questions non tarifaires
- Limitation de l'exposition de la société au risque de marché en accordant au fournisseur une part du pourcentage de la charge des sociétés de service public au lieu d'une offre de megawatt fixe
- Limitation du risque lié à l'ouverture des offres pour les fournisseurs

Inconvénients des ventes aux enchères

- En général, un achat à court terme (un-deux ans)
- Aucune occasion pour les fournisseurs de proposer des prix inférieurs, en raison des autres exigences diverses

Évaluations des offres

Six questions clés

- Principe de comparabilité
- Évaluations du transport des soumissionnaires
- Offres au prix coûtant majoré contre offres de paiement selon le résultat
- Comparaison des offres ayant des durées inégales
- Préoccupations de solvabilité
- Pénalités de bilan

Comparabilité

Faites aux autres ce que vous souhaiteriez qu'on vous fît

Tous les soumissionnaires devraient satisfaire aux mêmes exigences et être évalués selon les mêmes normes de façon qu'aucun soumissionnaire n'ait un avantage indû par rapport à un autre

Évaluation du transport

Il est très difficile d'évaluer de façon équitable et précise la possibilité pour un soumissionnaire de fournir l'énergie

Évaluation du transport

Traitement comparable

- ❖ Améliorations du système
- ❖ Coûts encourus liés au transport
- ❖ Qui paie pour les améliorations

Évaluation du transport

Quelques exemples/notes de précaution

- ❖ Si nécessaire d'être une ressource de réseau, il faut fournir un devis en temps opportun et équitable sur les améliorations de transport nécessaires
- ❖ Évaluations/coûts de transport souvent gonflées
- ❖ S'il existe des contraintes de transport pour certaines offres au moment de l'offre, celles-ci pourraient être rejetées de façon indue pour toute la durée de la proposition

Offres au prix coûtant majoré

- Aucune garantie des avantages du client n'est stipulée
- À la différence d'une offre de rémunération fondée sur le résultat où le soumissionnaire garantit les avantages stipulés pour le client dans l'offre.

Offres au prix coûtant majoré

- L'essentiel est d'évaluer de façon adéquate le risque plus élevé imposé au client.
- Moyens de prendre en compte le risque supplémentaire pour les consommateurs

Limitent les paiements que le vendeur au prix coûtant majoré reçoit pour le devis proposé par le vendeur dans son offre pendant la sollicitation

Appliquent une prime de risque à l'offre en tenant compte de l'expérience empirique des coûts de technologies similaires

Durées de vie inégales

- Méthode de l'annuité – l'annuité est un paiement annuel égal pendant la durée de vie de l'investissement qui a la même valeur actualisée que les coûts annuels actuels inégaux de l'investissement
- La société prend en charge les différences de prix et de conditions entre les deux offres.

Questions de solvabilité

- Les régulateurs doivent être préoccupés par la manière dont les fournisseurs honoreront leurs obligations contractuelles
- En principe, les participants doivent examiner et convenir de l'atténuation de ces préoccupations pendant le processus de collaboration de façon à parvenir à un accord sur les obligations

Nature du risque

Moyens d'atténuation

Questions de solvabilité

- Mesures (conditions dans un AAE) pour assurer physiquement la fourniture de l'énergie produite
- Exigences pour le coût de remplacement de l'énergie, garanti par un actif ou par des ressources financières
- Évaluation de la situation financière/besoins de garantie du soumissionnaire
 - Espèces
 - Garantie
 - Lettre de crédit

Pénalité de bilan

- Certaines sociétés ont été autorisées à porter dans leur bilan un aspect négatif pendant la signature d'un accord avec une tierce partie
- Paiements de capacité de l'AAE équivalent parfois à un amortissement

Pénalité de bilan

- Pourrait intégrer ceci dans l'évaluation de l'offre – en raison de la dette supplémentaire, la société aura besoin d'un capital supplémentaire pour son bilan
- Les coûts de capital dépassent les emprunts, par conséquent, il existe un coût pour la signature de l'AAE avec la tierce partie
- Le coût peut être utilisé comme pénalité contre les offres provenant d'entités autres que les sociétés

Conclusion

- Indépendamment du format de la sollicitation, des produits et approches utilisés, garder le but à l'esprit
- Les clients, les sociétés et les régulateurs veulent une énergie fiable et abordable
- Les soumissionnaires veulent vendre leur énergie
- Il faut une évaluation juste et crédible de toute la gamme des choix de ressources.
- Obtenir le meilleur accord pour les clients – moindres coûts et combinaison optimale de ressources.